

Ujmowanie i pomiar przychodów ze sprzedaży w świetle MSSF 15 i regulacji polskich – analiza porównawcza

Revenue recognition and measurement in accordance with IFRS 15 and the Polish GAAP – a comparison

JERZY GIERUSZ*

Streszczenie

Cel: Celem artykułu jest ocena skali rozbieżności między Międzynarodowym Standardem Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 15 a polskimi rozwiązaniami, które obowiązują (lub wkrótce będą obowiązywać) w obszarze ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży.

Metodyka/podejście badawcze: W artykule zastosowano metody analizy literatury przedmiotu oraz aktów prawnych, w tym głównie ustawy o rachunkowości, Krajowych Standardów Rachunkowości (KSR), a także właściwych MSR i MSSF.

Wyniki: Przeprowadzone badania dowodzą, że przepisy polskie dotyczące przychodów, oceniane na tle międzynarodowym, tworzą dwa segmenty. Pierwszy z nich to KSR nr 15 – w relacji do MSSF 15 zawiera regulacje generalnie zbieżne, zwłaszcza w kwestiach ogólnych zasad rozpoznawania przychodów oraz metodyki pomiaru przychodów ujmowanych w określonym momencie. Na drugi segment składają się: ustawa o rachunkowości oraz KSR nr 3, tworzone na podstawie nieaktualnych już MSR 18 i MSR 11, a dotyczące rozpoznawania przychodów w miarę upływu czasu.

Praktyczne implikacje: Artykuł wskazuje na rozbieżności między regulacjami polskimi i międzynarodowymi w zakresie ujmowania i pomiaru przychodów, co może być ważne dla przedsiębiorstw zmieniających podstawę przygotowania sprawozdania finansowego z ustawy o rachunkowości na MSSF.

Oryginalność: Artykuł jest pierwszym opracowaniem, w którym dokonano oceny stopnia zgodności polskich i międzynarodowych przepisów w obszarze ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży.

Słowa kluczowe: przychody ze sprzedaży, Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 15, Krajowy Standard Rachunkowości nr 15.

* Prof. dr hab. Jerzy Gierusz, Uniwersytet Gdański, Wydział Zarządzania, Katedra Rachunkowości,  <https://orcid.org/0000-0002-6693-9323>, gierusz@wp.pl

Abstract

Purpose: The aim of this article is to assess the scale of differences between IFRS 15 and Polish GAAP in terms of revenue recognition.

Methodology/approach: The methods used include studies of professional articles and legal acts, including the Polish Accounting Act, Polish Accounting Standards and relevant IAS/IFRS.

Findings: The research has proven that Polish regulations can be categorised into two segments. The first segment is KSR 15, which, compared to IFRS 15, contains very similar regulations regarding the general criteria for revenue recognition, including time point and measurement basis. The second segment comprises the Polish Accounting Act and KSR 3, which are based on international standards which are already superseded – IAS 11 and IAS 18, which dealt with revenue recognition over time.

Practical implications: The article points out the differences between Polish and international regulation in terms of revenue recognition, which may play an important role for entities changing the basis for preparing their financial statements from Polish GAAP to IFRS.

Originality: The article is the first attempt to compare the scale of similarities between the two sets of regulations in terms of revenue measurement and recognition.

Keywords: revenue from sales, International Financial Reporting Standards 15, Polish Accounting Standard 15.

Wprowadzenie

Problematyka ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży wydaje się ważna z kilku powodów. Po pierwsze, jest to jedna z kluczowych kategorii obserwowanych zarówno przez rynki kapitałowe, jak i zarząd oraz właściciele spółki. Przychody ze sprzedaży kształtują bowiem wynik finansowy przedsiębiorstwa, przesądzając o możliwościach jego rozwoju, stanowią jeden z podstawowych parametrów oceny dokonania kierownictwa podmiotu, wpływają między innymi na płynność i rentowność, decydując o zdolności kredytowej jednostki. Po drugie, na polskim rynku wydawniczym istnieje poważna luka – o ile o ewidencji i rozliczaniu kosztów znajdziemy bardzo wiele książek i artykułów naukowych oraz podręczników, to przychodom poświęcono tylko pojedyncze pozycje (Sajewicz, 2014, 2020; Hasik, Iwasieczko, 2019). Można powiedzieć, że druga strona rachunku wyników została wręcz zaniedbana i jest nieobecna w piśmiennictwie naukowym. Po trzecie, w polskim ustawodawstwie problematyka ujmowania i pomiaru przychodów nie znalazła należnego jej miejsca. Regulacje w tym zakresie są nad wyraz skromne. Wymienić tu można jedynie: definicję przychodów (art. 3 ust. 1 pkt 30 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości – Dz.U. z 2021 r., poz. 217 z późn. zm., dalej uor), zapisy wskazujące na zakres pozostałych przychodów operacyjnych (art. 3 ust. 1 pkt 32 uor) i przychodów finansów (art. 42 ust. 3 uor) oraz rozstrzygnięcia dotyczące przychodów z długoterminowych usług, w tym budowlanych (art. 34a uor). Nieco szerzej opisano ten ostatni obszar, poświęcając mu Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”. Należy jednak podkreślić, że przepisy te weszły w życie stosunkowo dawno – przytoczone artykuły ustawy z dniem 1 stycznia 2002 roku (Gierusz, 2001), a KSR nr 3 z dniem 1 stycznia 2010 roku (KSR 3, 2009). Wskazaną lukę próbuje zagospodarować

przygotowywany Krajowy Standard Rachunkowości nr 15 „Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów” (KSR 15, 2021)¹. Czwarty powód, dla którego należy więcej uwagi poświęcić przychodom ze sprzedaży to poważne zmiany, jakie w ostatnim czasie w analizowanym obszarze zaistniały w regulacjach Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (International Accounting Standard Board – IASB). Z dniem 1 stycznia 2018 roku wszedł w życie nowy MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”. Zastąpił on obowiązujące dotychczas: MSR 18 „Przychody”, MSR 11 „Umowy o usługę budowlaną” oraz KIMSF 13 „Programy lojalnościowe”, KIMSF 15 „Umowy dotyczące budowy nieruchomości”, KIMSF 18 „Przekazanie aktywów przez klientów”, SKI 31 „Przychody – transakcje barterowe dotyczące usług reklamowych” (KPMG, 2017). Ponieważ uor i KSR nr 3 powstawały w okresie obowiązywania wymienionych przepisów, to właśnie te regulacje stanowiły podstawę przyjętych w nich rozstrzygnięć. Natomiast KRS nr 15 bliższy jest już podejściu prezentowanemu przez MSSF 15. Rodzi to kluczowe pytanie: na ile rozwiązania polskie w obszarze ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży odbiegają od norm międzynarodowych. Stąd, celem głównym artykułu jest analiza wskazanych rozbieżności, głównie w zakresie warunków, których spełnienie umożliwia wprowadzenie przychodu do ksiąg rachunkowych oraz procedur obliczania tej kategorii – gwarantuje to prezentację właściwych kwot w sprawozdaniu finansowym. Celem pomocniczym artykułu jest zbadanie, zakresu zmian, jakie wniósł MSSF 15 w stosunku do rozstrzygnięć obowiązujących uprzednio – głównie MSR 18 i MSR 11. Tezę artykułu sformułowano następująco: ocena regulacji uor oraz KSR nr 15 i KSR nr 3 pozwala na stwierdzenie, iż rozwiązania polskie w zakresie ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży nie odbiegają znacząco od właściwych zapisów MSSF 15. W pracy wykorzystano metody analizy literatury przedmiotu oraz aktów prawnych, w tym głównie ustawy o rachunkowości, Krajowych Standardów Rachunkowości, a także właściwych MSR i MSSF. W artykule pominięto problematykę pomiaru przychodów z umów sprzedaży zawartych na specjalnych warunkach (np. sprzedaż komisowa, transakcje barterowe, sprzedaż ze wstrzymaną dostawą, programy lojalnościowe).

1. Definicje przychodów (i zysków)

Zgodnie z art. 3, ust. 1, pkt 30 uor, przez przychody i zyski rozumie się „uprawdopodobnione powstanie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych, o wiarygodnie określonej wartości, w formie zwiększenia wartości aktywów, albo zmniejszenia wartości zobowiązań, które doprowadzą do wzrostu kapitału własnego lub zmniejszenia jego niedoboru w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli”. W swej istocie zbieżną z cytowaną jest definicja zawarta w Założeniach Koncepcyjnych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości

¹ Autor, jako członek Komitetu Standardów Rachunkowości, koordynuje prace nad tym standardem. Projekt po recenzjach i wstępnej akceptacji Komitetu został przekazany do publicznych konsultacji. Niniejszy artykuł jest głosem w dyskusji na ten temat.

Finansowej. W punkcie 4.68 stwierdza się, że przychody to „wzrost wartości aktywów lub spadek wartości zobowiązań, co prowadzi do zwiększenia kapitału własnego w inny sposób niż wniesienie środków przez właścicieli” (Conceptual Framework, 2018, s. 39). Podobne zapisy ujęto w regulacjach brytyjskich w Statement of Standard Accounting Practice 2 (SSAP 2) „Ujawnianie polityki rachunkowości” (*Disclosure of Accounting Policies*) oraz amerykańskich – prezentowanych w Statements of Financial Accounting Concepts 6 (SFAC 6 – CON 6) „Składniki sprawozdania finansowego” (*Elements of Financial Statements*) (Epstein i in., 2009, s. 78). Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z 2013 roku nie zawiera odrębnej definicji przychodów (Dyrektywa, 2013). Na tle dotychczasowych rozważań należy wskazać na kilka istotnych atrybutów przychodów (Gierusz, 2010, s. 55–60).

1. Przychody (ale także koszty) wyraża się poprzez zmiany wartości aktywów i zobowiązań. Dowodzi to dominującej roli bilansu w systemie rachunkowości. Sprawozdanie z dokonań finansowych (*statements of financial performance*) jawi się tu jako swego rodzaju „rachunek reszt”, prezentujący wahania wartości składników bilansowych – zarówno te spowodowane procesami produkcji, świadczenia usług czy handlu, jak i wywołane czynnikami zewnętrznymi, niezależnymi od przedsiębiorstwa, np. wzrostem rynkowych cen nieruchomości inwestycyjnych lub korektą kursów walut obcych.

2. Zwraca uwagę bardzo szeroki zakres opisywanej kategorii. Każdy wzrost wartości aktywów lub spadek wartości zobowiązań – o ile tylko powoduje przyrost kapitału własnego – skutkuje powstaniem przychodów.

Wyłączenie dotyczy jedynie sytuacji, gdy właściciel, działając jak właściciel, powiększa kapitał własny np. poprzez emisję nowej serii akcji. Oznacza to, że przychody powstają w relacjach firma – otoczenie, zarówno w efekcie rzeczywistej sprzedaży dóbr (np. produktów czy środków trwałych), jak i otrzymanych darowizn, otrzymanych odszkodowań, rozwiązania rezerw, odwrócenia odpisów z tytułu utraty wartości aktywów czy przeszacowań do wartości godziwej.

3. Zróżnicowanie przychodów, a zwłaszcza odmienne prawdopodobieństwo ich konwersji na przepływy pieniężne, czyni zasadnym podział tej kategorii według wielu kryteriów (Drury, 2000, s. 35–48). Szczególnie ważne wydaje się tu wyróżnienie dwóch strumieni: przychodów prezentowanych w rachunku zysków i strat, a więc kształtujących wynik finansowy na poziomie operacyjnym oraz ujmowanych jako inne całkowite dochody (*other comprehensive income*), podlegających lub wyłączonych z reklasyfikacji (Gierusz, 2014).

4. Opisane podejście do definiowania przychodów skutkuje pełnym rozejściem się w tym obszarze prawa bilansowego i podatkowego, i to zarówno w zakresie podatku dochodowego, jak i podatku VAT. W efekcie rośnie rola aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego.

Zasadnicze różnice, jakie rysują się na tle pojęcia przychodów pomiędzy regulacjami ustawy o rachunkowości a Załoženiami Konceptyjnymi MSSF dotyczą formy prezentacji informacji. W polskich przepisach nie dostrzega się bardzo szerokiego zakresu analizowanej kategorii, nie wyodrębnia się innych całkowitych dochodów, a w efekcie nie wymaga pomiaru wyniku całościowego (*comprehensive*

income). Sprawozdanie z dokonań finansowych kończy się na rachunku zysków i strat, a część przychodów przeniesiona została do Zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym. Ponieważ obowiązek przygotowania tego elementu sprawozdania finansowego dotyczy w Polsce jedynie niewielkiej grupy podmiotów, w zdecydowanej większości przedsiębiorstw część przychodów nie jest w ogóle ujawniana. Można zatem mówić o braku konsekwencji ustawodawcy – przejęta z Założeń Koncepcyjnych MSSF szeroka definicja przychodów nie przystaje bowiem do zakresu i formy sprawozdania finansowego.

2. Kryteria ujmowania przychodów ze sprzedaży

Zgodnie z punktem 9 MSSF 15 ujęcie przychodów ze sprzedaży wymaga spełnienia łącznie następujących warunków:

- zawarcia – mającej treść ekonomiczną – umowy sprzedaży pomiędzy dostawcą a nabywcą dóbr lub usług;
- identyfikacji wynikających z umowy, zobowiązań do wykonania świadczenia;
- ustalenia należnego dostawcy wynagrodzenia (ceny transakcyjnej);
- dokonania oceny, wskazującej na uprawdopodobnienie uzyskania wynagrodzenia;
- wiarygodnego pomiaru kosztów wykonania świadczenia;
- spełnienia obowiązku wykonania świadczenia.

MSSF 15 w załączniku A definiuje umowę sprzedaży jako porozumienie zawarte pomiędzy dwoma lub wieloma stronami, nakładające na uczestników egzekwowalne prawa i obowiązki. Umowa, rozumiana jako zgodne oświadczenie woli stron, może zostać zawarta w różnorodnej formie – od aktu notarialnego, wymaganego przy nabyciu np. nieruchomości, po domniemaną zgodę na warunki transakcji, co ma miejsce np. w relacjach klient – sklep spożywczy. Umowy mogą być jedno- lub wieloelementowe, obejmując swym zakresem dostawę jednorodnego dobra lub usługi, ewentualnie zestawu funkcjonalnie powiązanych ze sobą różnych dóbr i/lub usług. Umowa, aby jej skutki mogły być ujęte w księgach rachunkowych, powinna odzwierciedlać transakcję mającą treść ekonomiczną. Oznacza to, że w wyniku jej realizacji ulegną zmianie: kwoty, ryzyko i rozkład w czasie przyszłych przepływów pieniężnych. Standard nakazuje łączenie dwóch lub więcej umów, zawartych jednocześnie z tym samym klientem (lub podmiotami powiązanymi z klientem), jeżeli spełniony jest jeden z następujących warunków (MSSF 15, pkt 17):

- umowy są negocjowane łącznie i służą realizacji tego samego celu handlowego;
- kwoty należnego wynagrodzenia z poszczególnych umów są wzajemnie zależne lub są warunkowane wykonaniem innej umowy;
- dobra lub usługi objęte umowami stanowią pojedyncze zobowiązanie do wykonania świadczenia.

Zmiana umowy (ewentualnie zawarcie nowej) ma miejsce, gdy strony uzgodnią korektę ceny i/lub zakresu realizowanych świadczeń, co skutkuje powstaniem nowych, egzekwowalnych praw i obowiązków. W zależności od przyjętych ustaleń,

zmiany, o których mowa, mogą być rozliczane prospektywnie lub retrospektywnie. W tym pierwszym przypadku, obserwujemy wpływ na cenę transakcyjną dóbr dostarczonych lub usług wykonanych po dacie zmiany umowy lub po zawarciu nowego kontraktu. Przy rozliczeniu retrospektywnym, korekta obejmuje także wynagrodzenie za świadczenia zrealizowane przed wejściem w życie nowych uzgodnień. Podobne zapisy zawarto w KSR nr 15 punkty IV.2 oraz IV.3.

Drugi etap w procedurze rozpoznawania przychodów obejmuje identyfikację – opisanych w umowie – oddzielnych zobowiązań do wykonania świadczenia. Jest to konieczne, ponieważ standard w punkcie 73 wymaga, aby do każdego, pojedynczego obowiązku przypisać właściwą mu cenę transakcyjną. Zobowiązanie do wykonania świadczenia może zawierać:

- odrębne dobra lub usługi, ewentualnie
- grupy (pakiety) takich dóbr i/ lub usług.

Kluczowe dla analizowanego etapu postępowania jest zatem wskazanie warunków pozwalających uznać dobro/usługę (lub ich grupy) za odrębne. Pierwsze, wstępne, kryterium stanowi tryb realizacji świadczenia, tj. przenoszenia kontroli nad dobrem lub usługą w miarę upływu czasu lub w określonym momencie. Oznacza to, że dobro/usługa (lub ich grupa), będą traktowane jako osobne, jeżeli proces, o którym mowa przebiega w ich ramach jednolicie. Inaczej mówiąc, umowę obejmującą przykładowo: dobro przekazywane klientowi w danym momencie oraz usługę, której realizacja jest rozciągnięta w czasie – należy traktować jako zawierającą dwa oddzielne obowiązki. Drugim kryterium definiującym zróżnicowanie jest odrębne pozyskiwanie przez klienta korzyści ekonomicznych z danego dobra lub usługi. Ma to miejsce, gdy dobra lub usługi mogą być samodzielnie użytkowane (np. środki trwałe), zużywane (np. materiały), sprzedawane (np. towary) lub utrzymywane (np. nieruchomości inwestycyjne) w celu osiągnięcia wskazanych korzyści. Nie ma tu większego znaczenia, czy korzyści pozyskiwane są bezpośrednio (np. z tytułu zakupu i posiadania obligacji obcych), czy też wymaga to wykorzystania już posiadanych aktywów (np. przy nabyciu oprogramowania komputerowego). Ostatnim ze wskazanych przez MSSF 15 warunków traktowania dobra/usługi (lub ich grupy) jako osobnego zobowiązania do wykonania świadczenia jest możliwość ich samodzielnego zidentyfikowania w umowie. Wiąże się z tym, przykładowo, suwerenność decyzji o zakupie jednego dobra w stosunku do decyzji o zakupie innego. Kluczowe pozostaje tu stwierdzenie, iż przychód ujmuje się odrębnie dla każdego obowiązku wykonania świadczenia po spełnieniu właściwych mu wymagań (punkt 46 MSSF 15).

Na tym etapie analizowania warunków ujęcia przychodów ze sprzedaży należy wskazać na istotne różnice pomiędzy MSSF 15 a MSR 18 (IFRS, 2014, s. A671; Szadzińska, 2017, s. 717–723). MSR 18 nie zawierał zapisów nakazujących wyodrębnianie pojedynczych obowiązków wynikających z umowy, a co za tym idzie nie ujęto w nim również kryteriów identyfikacji oddzielnych dóbr i usług lub ich grup. MSR 11 (punkty 7–10) uwagę poświęcał nie tyle oddzielnym zobowiązaniom do wykonania świadczenia, co raczej kryteriom łączenia i dzielenia umów o usługę budowlaną (IFRS, 2014, s. A569–A570). Podobne zapisy znajdziemy nadal w rozdziale IV KSR nr 3. Tymczasem Krajowy Standard Rachunkowości

nr 15 w punkcie IV.9 jest zgodny z MSSF 15 w kwestii potrzeby identyfikowania poszczególnych elementów umowy.

Ustalenie ceny transakcyjnej to kolejny etap w procesie ujmowania przychodów ze sprzedaży. Punkt 47, MSSF 15 definiuje cenę transakcyjną jako kwotę wynagrodzenia „które – zgodnie z oczekiwaniem jednostki – będzie jej przysługiwać w zamian za przekazanie przyrzeczonych dóbr lub usług na rzecz klienta, z wyłączeniem kwot pobranych w imieniu osób trzecich” (MSSF 15, 2016), np. podatku VAT. Ceną transakcyjną (wynagrodzeniem) jest zatem łączna wartość świadczeń pieniężnych i niepieniężnych, jakich pozyskania spodziewa się podmiot, o ile spełni zobowiązania zawarte w umowie (KSR 15, 2021). Wynagrodzenie to może być stałe lub/i zmienne. Wahania wynagrodzenia mogą wynikać między innymi z udzielenia upustu, rabatu, dodatków, premii za wyniki, ewentualnie od jego uzależnienia od wystąpienia lub braku wystąpienia określonego zdarzenia w przyszłości, np. zwrotu sprzedanego towaru. Powstaje zatem potrzeba szacowania sumy wynagrodzenia zmiennego, co wymaga wykorzystania jednej z dwóch metod:

- wartości oczekiwanej, w której możliwe do uzyskania kwoty ważone są prawdopodobieństwem ich wpływu;
- wartości najbardziej prawdopodobnej, gdzie przedmiotem analizy jest pojedyncza cena transakcyjna odzwierciedlająca wynik umowy o najwyższym prawdopodobieństwie realizacji.

Przy dokonywaniu szacunków, o których mowa, należy zachować ostrożność, aby ustalone wcześniej wynagrodzenie nie uległo odwróceniu (zmniejszeniu). Dotyczy to zwłaszcza umów o długim czasie ekspozycji na ryzyko zmiany ceny, wrazliwych na wahania czynników zewnętrznych (np. popytu na rynku), czy zawierających dużą liczbę i szerokie przedziały możliwych korekt. Jednostka powinna w szacunku ceny uwzględnić istotny element finansowania, tj. zmianę wartości pieniądza w czasie, jeżeli rozkład płatności w czasie uzgodniony pomiędzy stronami, daje jednej z nich istotne korzyści. Ma to miejsce, przykładowo, gdy klient zapłacił za dobro z wyprzedzeniem i to on decyduje o momencie przejęcia tego dobra. Korektę ceny ze wskazanego tytułu ujmuje się odpowiednio jako przychód lub koszt odsetkowy za okres finansowania. Wymogiem, który w trakcie konsultacji standardu wzbudził najwięcej kontrowersji był obowiązek przypisania ceny transakcji do każdego z wyodrębnionych obowiązków wykonania świadczenia (punkt 73, MSSF 15). Dotyczy to umów wieloelementowych, obejmujących swym zakresem szereg odrębnych dóbr/usług lub ich grup. Przypisanie ceny, o którym mowa, może nastąpić według podejścia:

- 1) rynkowego – podstawę stanowią tu ceny proponowane innym odbiorcom za sprzedaż identycznego, pojedynczego dobra/usługi lub średnie ceny oferowane na rynku przez innych dostawców za takie same lub podobne dobra/usługi;
- 2) kosztowego – opartego na oczekiwanych kosztach wytworzenia identycznego dobra lub wykonania tożsamej usługi, powiększonych o racjonalną marżę;
- 3) wartości rezydualnej – gdzie ceną danego dobra/usługi pozostaje różnica pomiędzy całą kwotą wynagrodzenia a sumą obserwowalnych cen pozostałych dóbr/usług wchodzących w skład analizowanej umowy.

Jak z dotychczasowych rozważań wynika, elementem procedury, który MSSF 15 szczególnie mocno wyeksponował na opisywanym etapie ujmowania przychodów, są wymagane szacunki ceny transakcyjnej, zwłaszcza w jej częściach zmiennych. Dużo uwagi poświęcono ponadto skutkom występowania istotnego elementu finansowania oraz rozliczeniu wynagrodzenia pomiędzy poszczególne obowiązki objęte umową. Tymczasem MSR 18 bazował na koncepcji pomiaru wartości godziwej wynagrodzenia (pkt 9, MSR 18), przez co dwa pierwsze z wymienionych zagadnień przedstawiał bardzo pobieżnie, a trzeci problem całkowicie pomijał (IFRS, 2014, s. A668–A676). W punktach 11–15 MSR 11 mowa była o ustalaniu wynagrodzenia w przekroju realizowanych umów, a nie pojedynczych obowiązków wchodzących w ich skład – zbieżne z tym podejściem zapisy zawarto w rozdziale VIII KSR nr 3. KSR nr 15 pozostaje w zasadzie zgodny z regulacjami MSSF 15, głównie w zakresie szacowania części zmiennej ceny transakcyjnej (pkt IV. 3) oraz przypisania wynagrodzenia do pojedynczych zobowiązań do wykonania świadczenia (pkt IV.10). Natomiast twórcy polskiego standardu nie uznali za zasadne przyjęcia regulacji dotyczących uwzględnienia w cenie transakcyjnej istotnego elementu finansowania.

Czwartym warunkiem ujęcia przychodów ze sprzedaży jest dokonanie oceny wskazującej, iż wpływ wynagrodzenia za przekazane klientowi dobra lub usługi jest prawdopodobny. Powinno to uchronić przedsiębiorstwo przed zjawiskiem sztucznego kreowania przychodów poprzez sprzedaż wszystkim kontrahentom, także takim nierokującym nadziei na zapłatę. Stosowny zapis punktu 9(e), MSSF 15 nie mówi o prawdopodobieństwie wysokim, niskim czy bliskim pewności, jak ma to miejsce odpowiednio np. w MSR 39, punkt 78, MSSF 5, punkt 8 lub MSR 19, punkt 116 (Silska-Gembka, 2017b, s. 131–150). Można zatem przyjąć interpretację zawartą w MSR 37, punkt 23, iż „zdarzenie uznaje się za prawdopodobne, jeżeli bardziej możliwe jest to, że do zdarzenia dojdzie, niż to, że do niego nie dojdzie” (IFRS, 2014, s. A986). W analizowanej sytuacji oznacza to, że uzyskanie należnego wynagrodzenia jest bardziej prawdopodobne niż jego utrata – próg wyznaczono zatem na poziomie 50%. Otrzymanie uzgodnionej ceny transakcyjnej zależy od spełnienia dwóch warunków leżących po stronie nabywcy – jego zdolności do zapłaty i zamiaru jej dokonania. Pierwszy wymóg nakłada na dostawcę obowiązek oceny sytuacji finansowej klienta, a zwłaszcza jego płynności. Drugi, wskazuje na potrzebę osądu jego intencji – dobrej woli, czy wręcz uczciwości. Eliminuje to możliwość ujmowania przychodów (przy odroczonym terminie płatności i braku zabezpieczenia), z tytułu umów zawieranych, przykładowo, z podmiotami, o których wiadomo, że zostały postawione w stan likwidacji lub upadłości, czy z tytułu transakcji pozornych – w sytuacji kradzieży tożsamości lub sprzedaży do jednostki nieistniejącej. Powstaje w tym momencie pytanie o zasadność obniżenia kwoty wynagrodzenia, gdy po zawarciu umowy nastąpiło znaczące pogorszenie sytuacji płatniczej nabywcy. Akceptację dla takiego postępowania znajdziemy w zapisach punktu 13 MSSF 15, gdzie wskazuje się, iż w sytuacji zaistnienia przesłanek istotnej zmiany faktów i okoliczności dotyczących zawartej umowy „na przykład jeżeli znacznie obniży się zdolność klienta do zapłaty wynagrodzenia,

jednostka dokonuje ponownej oceny tego, czy jest prawdopodobne, że otrzyma wynagrodzenie”. Opinię tę podtrzymuje regulacja punktu 87 MSSF 15 stanowiąca, iż „po zawarciu umowy cena transakcyjna może zmienić się z różnych powodów, w tym w wyniku wystąpienia niepewnych zdarzeń lub innych zmian okoliczności mających wpływ na kwotę wynagrodzenia”.

W ustawie o rachunkowości warunek prawdopodobieństwa powstania korzyści ekonomicznych jest silnie akcentowany już w pojęciu przychodów (art. 3, ust. 1, pkt 30 uor). Co może dziwić - wymogu tego nie zapisano w definicji przyjętej w Założeniach Koncepcyjnych MSSF. Paradoksalnie, ustawa podobnie jak KSR nr 15, nie przewiduje jednak korekty kwoty raz ujętych przychodów z tytułu ryzyka kredytowego. Niepewność otrzymania wynagrodzenia znajduje tu odzwierciedlenie poprzez odpisy aktualizujące wartość należności (art. 35b uor, pkt 4.7.1, KSR nr 15). Dowodzi to większej dbałości ustawodawcy o jasny i rzetelny obraz podmiotu zawarty w bilansie niż w rachunku zysków i strat.

Kolejnym warunkiem ujęcia przychodów ze sprzedaży jest wiarygodny pomiar kosztów realizacji kontraktu. MSSF 15 mówi o tym w punktach 95–98, uor w art. 6 ust. 2 (zasada współmierności), KSR 15 w punkcie IV.6. Podobne zapisy znajdowały się w punkcie 14(e) MSR 18 oraz w punktach 16–21 MSR 11 (IFRS, 2014, s. A671, A571–A572).

Spełnienie zobowiązań do wykonania świadczenia to ostatnie z kryteriów ujęcia przychodów. Rozpoznanie przychodów ma miejsce oddzielnie dla każdego z wyodrębnionych w umowie obowiązków (pkt 31 MSSF 15). Następuje to poprzez przekazanie przyrzeczonego dobra lub usługi (aktywu) klientowi, z chwilą uzyskania (lub w trakcie uzyskiwania) przez nabywcę kontroli nad tym aktywem. Kluczowym dla analizowanego warunku ujęcia przychodów pozostaje zatem zdefiniowanie istoty kontroli nad przejętym składnikiem aktywów. Zgodnie z punktem 33 MSSF15, kontrola oznacza zdolność do bezpośredniego rozporządzania aktywem oraz czerpania z niego wszystkich pozostałych korzyści, przy niedopuszczeniu do tych korzyści innych podmiotów. Korzyści, o których mowa, realizowane być mogą poprzez przyszłe przepływy pieniężne – wpływy lub zmniejszenia wydatków – osiągnięte wprost lub pośrednio z pozyskanego składnika aktywów. Może to przybierać różnorakie formy, przykładowo: wykorzystywania składnika aktywów przy produkcji wyrobów, świadczeniu usług, czy w działalności handlowej, jego bezpośredniej odprzedaży, do rozliczania zobowiązań, zastawiania celem zabezpieczenia pożyczki lub kredytu itp.

Prezentowane podejście do rozpoznawania przychodów jest nieco odmienne od przyjętego w MSR 18 i ciągle obecnego w polskiej praktyce gospodarczej (Sajewicz, 2020, s.112). Punkt 14a MSR 18 stanowił, iż kluczowym kryterium ujęcia przychodu ze sprzedaży jest przekazanie nabywcy znaczącego ryzyka i korzyści wynikających z prawa własności dóbr (IFRS, 2014, s. A671). Identycznie rozwiązanie zawarto w KSR nr 15 (pkt IV. 5). Spójne z tym podejściem pozostają zapisy KSR nr 8 (punkty 8.1–8.3), KSR nr 11 (punkty 9.3 i 9.4) oraz KSR nr12 (pkt 7.1). MSSF 15 zajmuje w tym zakresie stanowisko szersze, wymieniając w punkcie 38, przytoczony warunek jako jeden z kilku przejawów objęcia kontroli nad składnikiem aktywów.

3. Ujmowanie przychodu w określonym momencie lub w miarę upływu czasu

Rozpoznanie przychodu może nastąpić:

- po spełnieniu zobowiązania do wykonania świadczenia – w tym samym trybie, tj. jednorazowo, ma miejsce uzyskanie przez klienta kontroli nad objętym umową składnikiem aktywów i ujęcie przychodu ze sprzedaży;
- w miarę upływu czasu, czyli sukcesywnie wraz z postępującą realizacją świadczenia następuje też przekazywanie kontroli nad składnikiem aktywów i ujmowanie przychodu.

Pierwszy z opisanych przypadków zachodzi, między innymi, gdy spełniony jest jeden z poniższych warunków (pkt 38 MSSF 15): (i) jednostka ma prawo do zapłaty za przekazany składnik aktywów, (ii) klient posiada tytuł prawny do aktywów, (iii) nastąpiło fizyczne przekazanie dobra, (iv) klient ponosi istotne ryzyko i uzyskuje istotne korzyści z tytułu własności aktywów. Stopniowe rozpoznawanie przychodu ze sprzedaży ma miejsce głównie przy realizacji długoterminowych umów o usługi, w tym budowlane (Gierusz, Szumisz, 2020), po spełnieniu jednego z następujących warunków: (i) klient czerpie korzyści z realizowanego świadczenia w proporcji do postępu prac, (ii) klient przejmuje kontrolę nad składnikiem aktywów w miarę jego powstawania lub ulepszania, (iii) efektem spełnienia obowiązku jest składnik aktywów nie posiadający z punktu widzenia wytwórcy alternatywnego zastosowania, a producent ma egzekwowalne prawo do wynagrodzenia za dotychczas wykonane prace.

W przypadku świadczenia realizowanego w miarę upływu czasu, przychód ze sprzedaży może być ustalany jedną z dwóch metod:

- pomiaru stopnia spełnienia zobowiązania lub
- zysku zerowego.

Pierwsza ze wskazanych procedur jest standardem, druga – dopuszczonym uproszczeniem. Warunkiem zastosowania rozwiązania standardowego jest racjonalny pomiar stopnia realizacji obowiązku, przy czym poziom zaawansowania każdego z nich może być mierzony inną, właściwą mu metodą. Można tu wykorzystać podejścia bazujące na pomiarze wyników lub nakładów. Przy odnoszeniu się do wyników, standard wskazuje jako miary właściwie oddające poziom spełnienia zobowiązania do wykonania świadczenia, między innymi, następujące parametry:

- ilość rzeczywiście wytworzonych lub dostarczonych wyrobów,
- etap lub etapy prac przekazanych klientowi,
- ustalony w drodze obmiaru prac, zakres wykonanych usług,

w relacji do ogółu dóbr lub usług objętych umową. Wadą opisywanej procedury jest wykorzystywanie do obliczeń danych trudno mierzalnych, których pozyskanie może generować dodatkowe koszty, stąd możliwość zastosowania metod opartych

na nakładach. Tu za właściwy można uznać szacunek poziomu realizacji kontraktu wynikający, przykładowo, z:

- rzeczywiście przepracowanych roboczogodzin lub maszynogodzin,
- kosztów rzeczywiście poniesionych,

w stosunku do całości nakładów niezbędnych do wywiązania się ze zobowiązania, ujętych w aktualnych budżetach. Stosując opisywaną procedurę należy z rachunku wyłączyć te nakłady, których poniesienie nie przyczynia się do podniesienia stopnia realizacji świadczenia. Są to przykładowo, koszty wynikające z nadmiernego – w stosunku do oczekiwań – zużycia czynników produkcji, nieplanowanych przestojów, czy opóźnień w realizacji umowy. Alternatywą dla metody stopnia zaawansowania pozostaje metoda zysku zerowego. Należy ją wykorzystywać w sytuacji braku możliwości racjonalnego pomiaru stopnia wywiązania się z obowiązku, na przykład na wczesnych etapach prowadzenia prac (pkt 45 MSSF 15). Metoda ta polega na ujmowaniu przychodów do wysokości poniesionych kosztów, które jednostka spodziewa się odzyskać.

Opisywany obszar – długoterminowych umów o usługi, do czasu ukazania się MSSF 15, pozostawał w zakresie regulacji MSR 11. Standard ten kładł duży nacisk, między innymi na podział kontraktów ze względu na metodykę ustalania ceny, wyróżniając umowy o cenach ryczałtowych oraz o cenach „koszt plus”. W ślad za tym następowało zróżnicowanie warunków, których spełnienie pozwalało na zastosowanie metody stopnia zaawansowania projektu. Ponadto, MSR 11 zakładał wykorzystanie wyników pomiaru poziomu realizacji umowy do szacowania kwot zarówno przychodów jak i kosztów – z wyjątkiem sytuacji, gdy to koszty rzeczywiście poniesione, w relacji do budżetu, wyznaczały stadium zaawansowania świadczenia (Silaska-Gembka, 2017a, s. 729–754). Polskie przepisy w tym zakresie – art. 34a uor oraz KSR nr 3, tworzono właśnie opierając się na MSR 11 i co najważniejsze, nadal one obowiązują.

Podsumowanie

Przepisy międzynarodowe w zakresie ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży uległy radykalnej zmianie od 2018 roku. MSR 18 i MSR 11 wraz z towarzyszącymi im interpretacjami zastąpiono jednym, spójnym standardem – MSFF 15 „Przychody z umów z klientami”. W polskim prawie bilansowym obszar ten od 2002 roku w ograniczonym zakresie normuje uor, od 2010 roku KSR nr 3 „Niezakończona usługi budowlane”, a od 2022 roku będzie regulować KSR nr 15 „Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów”. Należy jednak podkreślić, iż oba krajowe standardy odnoszą się do odrębnych zagadnień – KSR nr 15 do ogólnych warunków ujęcia przychodów, w tym w szczególności przychodów rozpoznawanych w określonym momencie, a KSR nr 3 do przychodów rozpoznawanych w czasie (używając nomenklatury MSSF 15).

W zakresie samego pojęcia przychodów rozstrzygnięcia polskie i międzynarodowe pozostają generalnie zbieżne. Różnice pomiędzy Załoženiami Konceptyjnymi MSSF a uor dotyczą jedynie ustawowego obowiązku wyodrębniania innych całkowitych dochodów. W efekcie część przychodów polskich przedsiębiorstw prezentowana jest w Zestawieniu zmian w kapitale (funduszu) własnym, co oznacza że w przypadku wielu spółek – które nie sporządzają tego elementu sprawozdania – w ogóle nie podlegają one ujawnieniu.

W kwestii pomiaru przychodów ujmowanych w określonym momencie, KSR nr 15 wykazuje dużą zgodność z zapisami MSSF 15. Różnice dotyczą jedynie:

- pomijania w cenie transakcyjnej istotnego elementu finansowania;
- możliwości korygowania *ex post* kwoty przychodu z tytułu pogorszenia sytuacji finansowej nabywcy, przy zachowaniu obowiązku dokonania odpisu z tytułu utraty wartości należności;
- uzależnienia rozpoznania przychodu od przekazania nabywcy znacznego ryzyka i korzyści wynikających z prawa własności, a nie jak chce tego MSSF 15, w momencie przejścia przez klienta kontroli nad składnikiem aktywów.

W odniesieniu do przychodów ujmowanych w miarę upływu czasu, relacje pomiędzy rozwiązaniami międzynarodowymi a polskimi można przedstawić następująco: art. 34a ustawy i KSR nr 3 są oparte na nieaktualnych już MSR 11 i KIMSF 15. Różnice w stosunku do rozstrzygnięć MSSF 15 dotyczą tu głównie:

- dekompozycji umowy na pojedyncze zobowiązania do wykonania świadczenia, a w ślad za tym budowy budżetów, pomiaru kosztów rzeczywistych i ustalania stopnia realizacji w przekroju poszczególnych obowiązków;
- oderwania warunków zastosowania metody stopnia zaawansowania kontraktu od formuły cenowej (cena stała, cena „koszt plus”);
- wykorzystania szacunku poziomu realizacji obowiązku jedynie do pomiaru przychodów, przy ujmowaniu kosztów w kwotach rzeczywistych.

W stosunku do MSR 18 i MSR 11 zapisy MSSF 15 okazały się małą rewolucją. Obok już wymienionych zmian, które odcisnęły swoje piętno także na przepisach polskich, wymienić tu należy:

- zasadniczy podział przychodów na te rozpoznawane w określonym momencie i w miarę upływu czasu oraz
- obowiązek podziału ceny transakcyjnej pomiędzy odrębne obowiązki wykonania świadczenia.

Przedstawione wnioski pozwalają na stwierdzenie, że cel główny i cel pomocniczy artykułu zostały zrealizowane. Przeprowadzone analizy dowodzą też słuszności postawionej we wstępie tezy badawczej, stanowiącej iż zmiany przepisów w zakresie ujmowania i pomiaru przychodów ze sprzedaży, jakie ostatnio miały miejsce, nie spowodowały zasadniczych różnic pomiędzy regulacjami polskimi i międzynarodowymi. W wielu kwestiach nie uregulowanych dotychczas przez ustawę możemy wręcz mówić o zbliżeniu przyjętych rozwiązań.

Literatura

- Conceptual Framework for Financial Reporting (2018), IASB.
- Drury C. (2000), *Management and Cost Accounting*, Business Press/ Thomson Learning, London.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywy Rady 78/660/EWG i 83/149/EWG.
- Epstein B.J., Nach R., Bragg S.M. (2009), *GAAP 2010 Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles*, John Wiley & Sons, INC.
- Gierusz J. (2001), *Zmiany w ustawie o rachunkowości 2001/2002*, ODDK, Gdańsk.
- Gierusz J. (2010), *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości, pojęcia, klasyfikacja, zakres ujawnień*, ODDK, Gdańsk.
- Gierusz J. (2014), *Reklasyfikacja kosztów i przychodów ze sprawozdania z całkowitych dochodów do rachunku zysków i strat – przyczyny, zakres i konsekwencje*, „Zarządzanie i Finanse”, 12 (2), s. 189–204.
- Gierusz J., Szumisz A. (2020), *Tryb rozpoznawania przychodów z umów o budowę zgodnie z MSSF 15 „Przychody z umów z klientami”*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 6 (984), s. 57–74.
- Hasik W., Iwasieczko B. (2019), *Przychody*, [w:] Nita B., Hasik W. (red.), *Sprawozdanie finansowe według MSSF*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- IFRS (2014), *International Financial Reporting Standards*, IFRS Foundation.
- KPMG (2017), *MSSF 15 Przychody z umów z klientami*.
- KSR 3 (2009), Krajowy Standard Rachunkowości nr 3 *Niezakończone usługi budowlane*, Dz. Urz. MF z dnia 10 lipca 2018 r., poz. 76.
- KSR 8 (2014), Krajowy Standard Rachunkowości nr 8 *Działalność deweloperska*, Dz. Urz. MFFiPR z dnia 30 grudnia 2020 r., poz. 38.
- KSR 11 (2017), Krajowy Standard Rachunkowości nr 11 *Środki trwałe*, Dz. Urz. MRiF z dnia 29 maja 2017 r., poz. 105.
- KSR 12 (2018), Krajowy Standard Rachunkowości nr 12 *Działalność rolnicza*, Dz. Urz. MF z dnia 11 lipca 2018 r., poz. 78.
- KSR 15 (2021), Krajowy Standard Rachunkowości nr 15 *Przychody ze sprzedaży wyrobów, półproduktów, towarów i materiałów* – Komitet Standardów Rachunkowości (projekt).
- MSSF 15 (2016), Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/1905 z dnia 22 września 2016 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej 15.
- Sajewicz A. (2014), *Przychody, rachunkowość i rewizja finansowa*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa.
- Sajewicz A. (2020), *Przychody ze sprzedaży. Ustalanie, ujmowanie i prezentacja w świetle ustawy o rachunkowości*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Instytut Certyfikacji Zawodowej Księgowych, Warszawa.
- Silska-Gembka S. (2017a), *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 11 Umowy o usługę Sprawozdawczości Finansowej w teorii i praktyce*, ODDK, Gdańsk.

- Silska-Gembka S. (2017b), *Słowne określenie prawdopodobieństwa jako przyczyna różnic w interpretacji Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej – ku badaniom naukowym*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 92 (148), s. 131–150.
- Szadziewska A. (2017), *Międzynarodowy Standard Rachunkowości 18 Przychody (MSR 18)*, [w:] Gierusz J., Gierusz M. (red.), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w teorii i praktyce*, ODDK, Gdańsk.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2021 r., poz. 217 z późn. zm.